



Corso di formazione

Gli strumenti operativi del Credit Manager

mercoledì, 13 giugno 2018 – Ore 9.30

Via G. Da Procida 11 - 20149 Milano

IL CORSO

Il Credit Manager e i suoi collaboratori presidiano uno snodo importante del rapporto tra l'azienda ed la clientela – valutazione del rischio, relazione con i clienti, incasso dei crediti. Attività che richiedono competenze diverse – capacità di analisi e di valutazione, capacità di relazione - ed una struttura efficiente di raccolta ed analisi di dati ed informazioni. Obiettivo del corso è acquisire la padronanza di tutti gli strumenti base necessari ad un Credit Manager. Particolare attenzione alla raccolta dei dati - interni all'azienda oppure derivanti da fonti esterne - ed alla loro elaborazione per contribuire ad una valutazione del rischio sul credito. Il tutto inquadrato nelle strategie e nelle modalità operative dell'azienda, avendo come obiettivo generale la massimizzazione delle vendite ad un livello di rischio sul credito accettabile. Il corso è rivolto ai Credit Manager e ai loro diretti collaboratori, ai responsabili e agli addetti delle funzioni commerciali e di customer service.

Docente

Mario Venturini

Laureato in economia e commercio ha iniziato la sua attività nel settore bancario e successivamente nell'industria negli ambiti dell'amministrazione, finanza e controllo. Dal 1989 svolge attività di formatore focalizzata sui temi della finanza aziendale, della gestione del credito e più in generale della cultura amministrativa e finanziaria. A questa attività si affianca quella di consulenza rivolta alle PMI industriali e commerciali negli ambiti propri della finanza, amministrazione e controllo. E' iscritto alla Camera Arbitrale Fondazione dei Dottori Commercialisti di Milano in qualità di mediatore.

SC Sviluppo Chimica

SC Sviluppo Chimica S.p.A. è una società di servizi costituita ed interamente controllata da Federchimica. L'obiettivo di SC è di favorire e di sostenere la competitività dell'Industria Chimica, contribuendo a creare valore aggiunto sostenibile, producendo pubblicazioni, software gestionali, corsi di formazione per le Imprese Chimiche e per i settori utilizzatori di prodotti chimici.

PROGRAMMA

Ore 9.30 – 13.00

Le fonti informative interne

- Contabili
- Statistiche
- Contrattuali
- Di relazione con il cliente

Le fonti informative esterne

- I report delle società di informazione commerciale
- I bilanci
- I dati di mercato

Come integrare le fonti esterne per ottenere una visione sia dell'andamento del mercato sia dello specifico cliente

Ore 14.00 – 17.30

La definizione del fido del cliente

- I criteri base per la determinazione del fido del cliente
- Gli strumenti di riduzione del rischio sul credito
- Metodi di calcolo degli indici utili al Credit Manager

Gli aspetti amministrativi della gestione del credito

Il reporting

- interno all'azienda
- verso clienti ed agenti commerciali

